

PDF hosted at the Radboud Repository of the Radboud University Nijmegen

The following full text is a publisher's version.

For additional information about this publication click this link.

<http://hdl.handle.net/2066/67443>

Please be advised that this information was generated on 2018-07-08 and may be subject to change.

Kan de bankier mijn toekomst bepalen?

DOOR RENÉ TEN BOS

zaterdag 30 oktober 2004, 00:00

update: woensdag 10 augustus 2011, 01:13

De bankier en de klant hebben in essentie een overspelige relatie. Ondanks alle beloften van trouw spelen beide partijen spelletjes, waarvan de ander geen weet heeft en zullen de beloften gebroken worden.

DOOR RENÉ TEN BOS

De overspelige bankier; van homo economicus tot Übermensch

Liesbeth Noordegraaf-Eelens Uitgeverij Klement, 128 pagina's, euro 13,95

Het is een misverstand te denken dat filosofie en handel niet samengaan. De filosofie, zoals we haar nu kennen, ontstond in de handelssteden van het oude Griekenland. De gedachtegangen van Thales, Socrates en al die andere grootheden van het eerste uur waren vooral bestemd voor de zonen van steenrijke reders en patriciërs. Ook latere helden uit de geschiedenis van de filosofie bleken een zeer goed ontwikkeld instinct voor business te hebben. Leibniz, Locke, Hume, Smith, Schopenhauer en tal van anderen hadden hun zaakjes prima voor elkaar. Waar geld zit, is de filosoof doorgaans niet ver weg. Geen wonder dat economie altijd een centrale plaats heeft ingenomen in de filosofie. Wie denkt dat filosofie alleen maar over waarheid en andere hogere dingen gaat, raad ik aan bijvoorbeeld Plato of Marx te lezen: hij zal zien dat het ook vaak gaat over arbeidsdeling, besluitvorming of leiderschap.

Tegenwoordig geven filosofen vooral ethisch commentaar op organisatie en economie. Zogenaamde bedrijfsethici stellen zich op als morele adviseurs, die met beslissers 'meekijken' naar de morele effecten van hun maatregelen. Tevens vormen zij modellen of gedragscodes die morele kwaliteit zouden garanderen. Slechts weinig filosofen durven zich aan de vraag om een ethisch oordeel te onttrekken. Ik vind dat jammer. Organisatie en economie verdienen veel meer dan uitsluitend ethische reflectie. Ik noem een paar vragen die te weinig aandacht krijgen: Wat betekent organiseren eigenlijk? Hoeveel willen we organiseren? Wat zijn beslissingen? In welk soort kennis zijn organisaties geïnteresseerd? Waarom wordt in organisaties aan cijfers vaak meer waarde toegekend dan aan empirische waarneming? Welke rol spelen leiders in de organisatie? Dienen deze leiders de gemeenschap waarvan ze de baas zijn of dienen ze het algemeen belang? Wat betekent de grote belangstelling voor leiderschap voor onze democratie? Waarom is een functionaris iets anders dan

een vriend? Dergelijke vragen zouden wat mij betreft wel weer wat meer op de agenda van de filosofie mogen staan, al was het alleen al omdat dan de loodzware ernst van ethiek eens wordt omzeild. De klassieke wijsbegeerte biedt voldoende aanknopingspunten.

Vrolijk

Liesbeth Noordegraaf-Eelens, werkzaam als econome en filosofe aan de Erasmus Universiteit Rotterdam, moet dat ook hebben gedacht. Zij heeft een bijzonder vrolijk boek geschreven waarin zij twee kernbegrippen uit de geschiedenis van de filosofie - homo economicus en Übermensch - plukt om een geheel originele vraag te stellen: Wie zijn wij eigenlijk, wanneer wij ons leven in toenemende mate in handen geven van bankiers die voor ons zouden kunnen bepalen hoe de toekomst er uit ziet? Mij lijkt dat een belangwekkende vraag. De dominantie van de bankiers in het leven van burgers in de kapitalistische samenleving is enorm. Zij zijn, zo lijkt het, medebepalend voor wat wij van de toekomst mogen verwachten. Zij hebben inzichten in de complexiteit die samenhangt met vragen over uw en mijn toekomst. Dat die inzichten louter financieel zijn, is voor de meeste mensen geen enkel bezwaar. Uit het financiële vallen immers altijd conclusies te trekken over welk type leven voor ons mogelijk wordt. Als je over dertig jaar 300.000 euro uitgekeerd krijgt van een levensverzekering of een belegging, dan lijkt een onbezorgde oude dag tot de mogelijkheden te behoren. Zo simpel is dat.

Maar is het zo simpel? Noordegraaf-Eelens noemt een aantal moeilijkheden. In de eerste plaats is het contact tussen bankier en klant, mede door toegenomen automatisering en computergebruik vaak zeer vluchtig. Wanneer zie ik nou mijn bankier? In weerwil van alle reclames over klantvriendelijkheid - iets wat door Noordegraaf-Eelens terecht kritisch onder de loep wordt genomen - zijn persoonlijke contacten schaars geworden. Zo schaars dat je je met recht en reden kunt afvragen waarom de bank zo'n belangrijke rol speelt bij het determineren van mijn toekomst.

In de tweede plaats is er het probleem van de deskundigheid. Weet de bankier werkelijk wat er met mijn belegd vermogen zal gebeuren over dertig jaar? Natuurlijk niet. Zijn vermogen om mij verschillende trajecten voor te houden is volgens Noordegraaf-Eelens gebaseerd op een merkwaardige mengeling van berekening en speculatie, waarbij de eerste vooral dient om de laatste te versluieren. Volgens haar is het daarom ook verontrustend dat het veronderstelde mensbeeld in de relaties tussen bank en klant lijkt op dat van de homo economicus. Volgens dit beeld zou de mens altijd op rationele wijze op zoek zijn naar voordeel en aan niets zo'n hekel hebben als aan dubbelzinnigheid en onzekerheid. Maar is dit mensbeeld, gegeven de speculatieve aard van het bancaire werk, vol te houden? Is de rationaliteit die hier verondersteld wordt niet gebaseerd op een leugen?

Noordegraaf-Eelens maakt zich zorgen, zeker ook omdat bancaire instellingen door de zucht naar zekerheid van hun klanten steeds meer verleid worden tot

het geven van allerlei juridische garanties, iets wat de kosten voor het aangaan van relaties voor beide partijen onnodig hoog maakt. Een ander mensbeeld zou de bancaire relatie moeten domineren.

Übermensch

De Übermensch van Nietzsche is volgens Noordegraaf-Eelens een kandidaat. Dat is een provocerend en interessant voorstel, niet alleen omdat de Übermensch een historisch zwaarbeladen filosofisch concept is, maar ook omdat het een concept is dat je niet verwacht in een discussie over de verhouding tussen bank en klant. Daarom wordt de auteur in mijn ogen gedwongen tot een scherpzinnige analyse van dit concept. Die krijgen we als lezer niet. Een soort ideeëngeschiedenis van de Übermensch zou bijvoorbeeld zeer welkom zijn geweest. Zo is het niet de eerste keer dat de Übermensch in een economisch getint discours verschijnt. Bijna honderd jaar geleden liet de beroemde econoom Schumpeter zich al door Nietzsche inspireren in zijn beschrijving van de ondernemer als creatieve vernietiger. Bij mij riep dit de vraag op of Noordegraaf-Eelens vindt dat iedereen in de relatie met bankiers meer ondernemend moet worden. Als dat juist is, betekent dit dan dat iedereen en alles risikofreudig door het financiële leven moet stappen?

In de summiere discussie die gewijd wordt aan het thema, lezen we dat de Übermensch een mens is die kan omgaan met onzekerheid en die bereid is het leven met al zijn risico's te nemen. In deze zin zou je inderdaad kunnen zeggen dat de Übermensch het tegendeel van de homo economicus is en misschien beter geschikt is als model voor relaties tussen bankier en klant. De bankier zit dan met iemand om tafel die niet bevreesd is voor wat de toekomst zal brengen, die de onzekerheid van de speculatie zal affirmeren en die daar wapens inzet als creativiteit en intensiteit. Ik weet niet precies hoe we dit moeten duiden, maar je krijgt wel een gevoel van vrolijkheid als je dit alles leest. De Übermensch, zoveel maakt Nietzsche ons wel duidelijk, is vrolijk en een beetje van deze vrolijkheid is welkom als tegenwicht tegen de loodzware ernst waaronder ons financiële leven doorgaans gebukt gaat.

De grote charme van dit boek is dat het een pleidooi is voor een zekere vrolijkheid in onze financiële beslommeringen. Noordegraaf-Eelens vindt dat bankier en klant niet meer dan een spel spelen, maar eigenlijk net doen alsof het helemaal geen spel is. Daarom zijn ze altijd zo serieus. Om haar boodschap kracht bij te zetten, speelt ze voortdurend met het spelconcept. Natuurlijk komt overspel daarbij onvermijdelijk om de hoek kijken. De bankier en de klant hebben in essentie een overspelige relatie. In weerwil van alle beloften van trouw, spelen beiden spelletjes waarvan de ander geen weet heeft of geen weet wil hebben en zullen die beloften vroeg of laat gebroken worden. Zoals een kaartspeler zijn hand kan overspelen, zo lopen bankier en klant hetzelfde risico: voortdurend wordt er te hoog ingezet (eeuwige trouw aan mijn financiële doelen, een onbezorgde toekomst), en voortdurend is er een obsessie om dat te verhullen (eigenlijk ben ik niet meer dan iemand die een standaardbehandeling

krijgt, eigenlijk weet de bankier ook niet hoe de wereld er over dertig jaar uitziet, enzovoorts).

Maar overspel heeft meer betekenissen. Overspelen is ook de bal naar elkaar spelen, waardoor het initiatief bij de ander komt te liggen of waardoor keuzes plotsklaps anders kunnen uitvallen. Noordegraaf-Eelens spreekt van een informerend spel, waarbij mensen voortdurend zijn wie ze worden (in plaats van worden wie ze zijn of zijn wie ze zijn). We zijn over dertig jaar niet meer wat we nu zijn en we moeten vooral ook niet doen alsof. We zijn voortdurend in beweging.

Het lijkt me dat daarmee een interessante uitdaging vanuit de filosofie aan de bancaire wereld wordt geboden: kunnen we niet meer open zijn over de onvermijdelijk overspelige natuur van bank en klant? Dat overspel is niet iets waarvoor beiden zich zouden moeten schamen. Het zet deuren open naar nieuwe, onverwachte vormen van vrolijkheid.